Secretele celor 16 tipuri de personalitate din testul MBTI

I. Introducere

În această serie de articole îți voi arăta:

1. cum să încadrezi oamenii în 16 tipuri de personalitate (natural și rapid, fără a "bifa" caracteristicile lor în minte)
2. cum să te folosești de informațiile obținute:
    1. în relațiile tale (îți vei înțelege familia, vei ști de ce prietenii tăi cei mai buni întârzie sau te dezamăgesc)
    2. pe plan profesional (vei afla cum să vorbești cu angajatorul tău pentru ca el să-ți aprecieze munca, cum să colaborezi cu colegii mai dificili)
    3. în comunicarea cu oamenii (vei lăsa întotdeauna o impresie plăcută, vei putea relaționa cu diverse categorii sociale)
    4. și în evoluția ta personală (te vei cunoaște mai bine, vei înțelege rotițele din spatele personalității tale și le vei putea "unge" pentru a funcționa mai bine)
3. cum "să scapi" de tipologia personalității tale pentru a deveni un om echilibrat și împăcat cu sine

Dacă vrei să înveți toate aceste lucruri (și multe altele), citește seria de articole despre Testul MBTI acum, pentru că ea îți va consolida fundația personalității tale!

Cum a apărut testul MBTI

În anul 1921 Carl Jung, un doctor elvețian de succes a scris o carte despre prezicerea comportamentului. În carte, Jung vorbește despre tipare de personalitate, le clasifică, dar nu oferă nicio unealtă prin care ele să poată fi identificate în persoane.

Katharine Cook Briggs, citindu-i cartea, s-a lansat împreună cu fiica ei, Isabel Briggs Myers, într-un proiect cu scopul de a crea o metodologie pentru a descifra tiparele.

Așa a apărut MBTI (Myers Briggs Type Indicator), un test psihologic care clasifică oamenii în cele 16 tipare.

Ce te voi învăța în articolele următoare este cum să identifici corect tipologiile în persoanele din jurul tău (și chiar pe cele abia întâlnite). Până la urmă nu poți să alergi după oameni pe stradă cu chestionare ca să le identifici tipologia.

Impactul pe care l-a avut testul MBTI asupra mea îl găsești aici: http://www.castigatimp.ro/posts/teste-online

MBTI pe pași

Pentru început te rog să-ți faci testul la adresa aceasta: www.testepsihologice.net/mbti

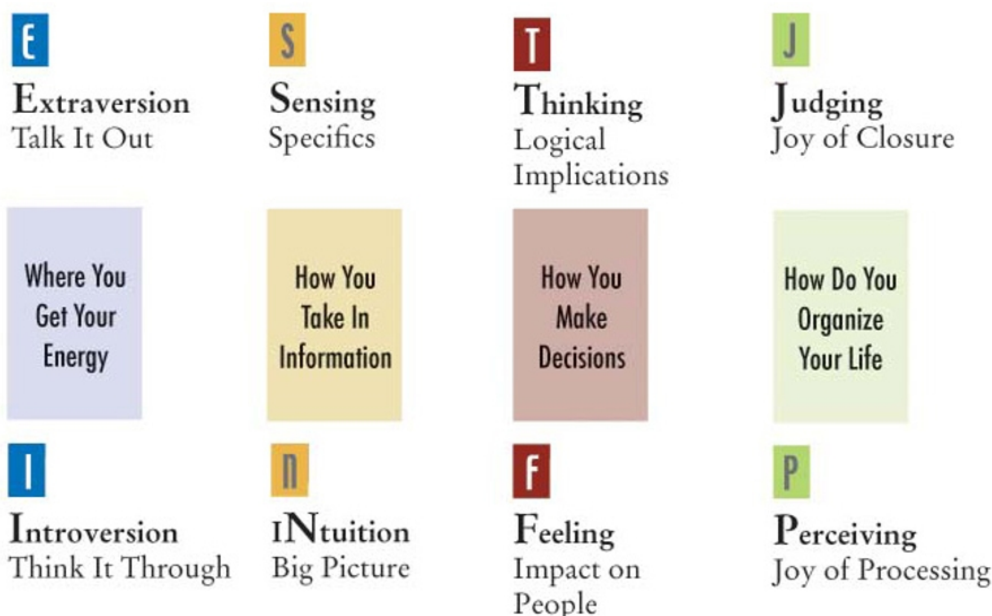
Myers și Briggs împart personalitatea oamenilor în 4 dimensiuni: energizare, participare, decizie și trai. Pentru fiecare dimensiune avem o preferință / o direcție. Rezultă un total de 16 combinații, fiecare definind un tip de personalitate.

Cele 4 dimensiuni sunt:

1. energizare: de unde îți iei energia
2. participare: la ce ești atent
3. decizie: cum decizi
4. trai: modul de viață pe care-l preferi

Pentru fiecare dimensiune ai una din 2 preferințe:

1. energizare
    1 extroversie (E) – îți tragi energia din lumea externă, din activități, oameni, lucruri
    2 introversie (I) – îți tragi energia din lumea internă, idei, emoții, impresii
2. participare
    1 simțuri (S) – îți folosești simțurile pentru a observa ce e real
    2 intuiție (N) – îți folosești imaginația pentru a intui ce e posibil
3. decizie
    1 gândire (T) – organizezi și structurezi informația pentru a decide într-un mod logic, obiectiv
    2 emoții (F) – organizezi și structurezi informația pentru a decide într-un mod personal, orientat pe valori
4. trai
    1 judecată (J) – preferi să duci o viață organizată, planificată
    2 percepție (P) – preferi să trăiești o viață spontană și flexibilă



Scopul testului MBTI este de a identifica preferințele pe care le au oamenii astfel încât rezultatul celor 4 dimensiuni să ofere o tipologie ușor identificabilă. Cu ajutorul testului îți vei putea îmbunătăți comportamentul, vei aprecia mai bine diferențele dintre persoane și vei putea să comunici într-un mod cu totul nou, integrând modul de a percepe și de a judeca al oamenilor cu care comunici.
Acum vreau să-ți împărtășesc o informație extrem de importantă.

Mulți psihologi spun că deși ne putem schimba comportamentul, preferința noastră rămâne aceeași.

Ani de zile am căzut și eu în această capcană.

Mi-am făcut testul și mi-a ieșit ISTJ (cel mai robotizat tipar).

Și până aici!

Eram la o petrecere și nu vroiam să stau?

Sunt introvert, e normal pentru mine să plec (singur) acasă.

O prietenă avea nevoie de un sprijin emoțional?

“Știi, sunt ISTJ, un tipar complet rațional și … nu pot să ți-l ofer.”

Să nu mai vorbesc că încadram oamenii în categorii în primele secunde de când îi cunoșteam (“ăsta-i așa, celălalt e așa”).

Și impresia mea era că aveam dreptate.

(Aici persoanele care sunt J și citesc materialul se vor întreba ce e rău în asta)

Un ISTJ se roagă cam așa: “Doamne ajută-mă să nu mai pun accent pe detalii pe mâine la ora 16:32:20″.

Tiparul meu, ISTJ, a devenit scuza mea pentru tot.

Și problema nu era aici. Era exact lângă, lângă “i”ul pe care tot puneam punct.

Problema era că **mă afundam în tiparul meu!**

Pe măsură ce mă foloseam de tipar ca scuză, intram în acea cutiuță din care cu greu am ieșit (ani mai târziu).

Și da, poți să-ți schimbi tiparul!

Vrei să afli cum?

Scrie-mi aici!

Dacă văd un interes pentru acest tip de materiale am să vin cu continuarea, un material care îți va arăta cum poți să identifici tiparul oamenilor cu care interacționezi.

II. Preferințele S/N

De ce unele persoane sunt cu capul în nori iar altele vorbesc numai despre lucruri evidente?

Primul material din serie îl găsești online aici.

Azi vei înțelege de ce unii oameni îți par visători, aerieni, poate puțin nebuni iar alții îți vin cu informații pe care le știi deja, se blochează în analize și nu văd planul mare, de ansamblu.

Cu alte cuvinte, azi vei afla cum să faci diferența între o persoană care se bazează pe simțuri și una care se bazează pe intuiție. Îți vei da seama de diferența dintre persoanele care nu văd pădurea de copaci (S) și cele care nu văd copacii de pădure (N).

Tipologiile de persoane pe care le întâlnești în viața de zi cu zi

M-am întâlnit zilele trecute cu organizatoarea unui eveniment la care urmează să țin un training și cu un alt trainer. Fata vroia să discutăm despre ce se va întâmpla în cadrul evenimentului: cât va dura, despre ce vom vorbi, de ce avem nevoie, etc.

Ședința a început foarte structurat: ea și-a făcut programul în carnețel și am împărțit totalul de ore (excluzând pauzele și timpul de buffer) în ore / trainer.

Ne-a oferit rezultatul final: 1’30″ de trainer cu o pauză în mijlocul trainingului. (Tipic S)

Celălalt trainer a spus că ar putea să-și țină trainingul cu sau fără pauză, se descurcă în ambele variante. Când a fost întrebat despre ce va ține trainingul a spus că nu s-a hotărât încă dar se descurcă; vrea să facă un training în care oamenii vor veni în față și vor vorbi, vrea să introducă jocuri, etc. (Cu alte cuvinte avea o viziune puternică dar fără un plan concret, tipic intuitivilor – N)

Când a venit rândul meu, S până în măduva oaselor, i-am spus fetei ca i-am trimis deja materialele pe mail (cât timp a discutat cu celălalt trainer), într-o oră și 30 de minute voi încheia trainingul și pauza o voi lăsa la latitudinea cursanților (am s-o dau doar dacă sunt obosiți). I-am spus că am planificarea pentru training dar aș prefera să i-o trimit pe mail decât să o discutăm acum dar dacă vrea, putem să o luăm punct cu punct. (specific S)

În materialul următor am să-ți vorbesc și despre preferințele J și P și-ți vei da seama de ce unii oameni iau hotărâri fără să mai ceară părerea altora (cum am făcut eu cu fata) iar alții (cum ar fi celălalt trainer) vorbesc despre opțiunile pe care le-ar putea lua (strângând mai multe informații).

(E fascinant cum se organizează un training, nu?)

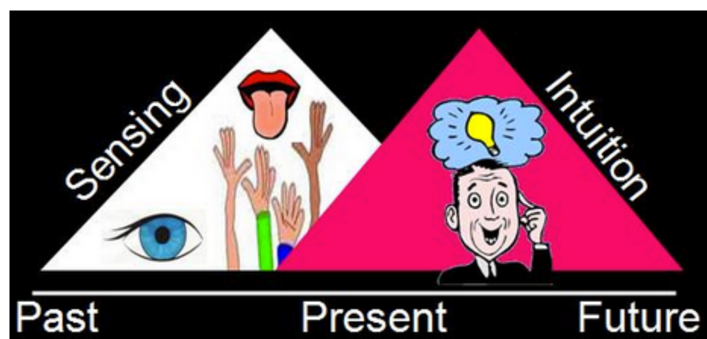
Dimensiunea “participare”, preferințele S și N

Ai 2 moduri de a primi informatie, de a o percepe:

1. prin SIMȚURI (S): vezi, auzi, guști, atingi, simți (cuvinte cheie: fapte, date, dovezi, acum! practic, concentrat, orientat pe rezultate, planul în pași mici)

1 și prin INTUIȚIE (N): primești informația în salturi, nu poți să definești locul de unde îți vine (cuvinte cheie: în viitor, observi interconectivitatea, viziunea de ansamblu, îți dai seama cum se potrivesc lucrurile, nu ești interesat de prea multe date, idei generale, concepte)

Interesantă este viziunea persoanei de tip S despre cea de tip N și invers.



Stereotipurile S/N

Imaginează-ți că ești într-o cameră goală.

Ești o persoană care te-ai bazat pe simțuri toată viața.

Nu faci o alegere fără să înțelegi toate efectele ei, să o studiezi bine, să cauți pe internet studii de caz, exemple, vrei să știi tot. Ești o persoană practică, care-și face liste cu ce vrea de la viață, cu ce sarcini are de terminat. Ești orientat pe rezultate.

Dar în cameră cu tine se află un individ.

L-ai chemat aici și a întârziat vreo 10 minute, incredibil! ***Nu te poți baza pe el.***

Vorbești cu el, și ***când intri în datele problemei îți spune că a priceput și să treci mai departe!*** *Crezi că e cu capul în nori așa că îl eviți.*

Nu știi ce-ai pierdut!

Acum pune-te în locul celeilalte persoane.

Ești în aceeași cameră albă.

Ești o persoană care s-a bazat pe intuiție toată viața ei.

Fiecare alegere pe care ai făcut-o, ai simțit-o ca fiind bună. Știi că e ceva care te îndeamnă să iei alegerile, și acel ceva te ajută. Când privești o persoană îți dai seama dacă va juca sau nu un rol în viața ta și, fără vreun motiv aparent, acest lucru se întâmplă.

Dar în cameră cu tine se află un individ.

L-ai chemat aici și a venit mai repede.

Are un plan, îți spune, și începe să-ți zică date, statistici, studii de … dar ***toate astea-s evidente!!***

Are o ***listă cu sarcini micuțe*** *pe care o bifează pe măsură ce-și ține prezentarea .. N-are memorie? Toate sarcinile alea reies deja din proiect, nu mai trebuie să le noteze!*

Îl întrebi ideea generală și el revine la date … ok, poate n-a înțeles. Îl întrebi concluzia finală și îți răspunde că n-ai înțeles încă. Dar tu simți deja ce trebuie să faci, proiectul ăsta ar funcționa!

Tipul ăsta e prea înrădăcinat în prezent, e blocat, nu vede imaginea de ansamblu, așa că îl eviți.

Nu știi ce-ai pierdut!

Fiecare persoană are dreptate, dar dreptate în felul ei. Cele două tipologii opereaza pe tipuri de date diferite.

1 S vor date, fapte, dovezi
2 N intuiesc, observă din prima imaginea de ansamblu, nu trebuie plictisiți cu detalii

Când N îi vinde unui S, îi va fi greu să ofere date (pentru că datele sunt evidente) și va încerca să-i vândă potențialul (frustrându-l pe S).

Când S îi vinde unui N îi va oferi date concrete, analize, statistici când N vrea mai degrabă să afle potențialul, ce ar putea face cu soluția respectivă.

Dacă încerci să-i vinzi unei persoane orientate pe S ceva, va trebui să-i dai studii de caz, beneficii concrete, fapte/date, rezultate obținute.

Dacă încerci să-i vinzi unei persoane orientate pe N ceva, va trebui să-i vinzi imaginea de ansamblu, ce poate face cu ideea ta, viitorul.

O persoană bazată pe simțuri are nevoie de dovezi pentru a acționa, motivația o ia singură.

Persoana intuitivă trebuie să se identifice cu genul de persoană care dorește să devină și va face un salt intuitiv în direcția respectivă.

Când S citește o carte o citește pagină cu pagină, până la sfârșit.

N va răsfoi cartea, se va uita la cuprins, va citi dintr-un capitol ce-l interesează, va sări la alt capitol interesant (va face conexiuni între informații).

Problema S/N este una de comunicare: nu primești informația pe care o dorești.

S sunt concentrați pe acum, pe informațiile practice, pe fapte

N pe viitor, pe potențial

Ți-a plăcut materialul?

Vrei să continui seria?

Te rog să-mi scrii aici un exemplu din viața ta (poate o întâmplare petrecută zilele astea) în care ai interacționat cu o persoană cu preferința opusă ție, N sau S, și ce ai descoperit diferit la acea persoană.

Dacă primesc suficiente exemple am să vin cu continuarea.

III. Preferințele T/F

Cum poate o persoană care se bazează pe gândire să înțeleagă o persoană bazată pe emoții?

În articolul anterior am scris despre cele 2 moduri prin care primim informație: prin simțuri și prin intuiție.

După ce o primim, trebuie să o evaluăm (să o judecăm):

1. prin gândire (T)
2. și prin emoții (F)

Gândirea și emoțiile sunt cele mai prost înțelese preferințe (de multe ori datorită elementului sexual pe care le includ).

În cărțile în care e prezentat testul MBTI e generalizat că:

1. o treime din bărbați sunt F iar două treimi sunt T
2. o treime din femei sunt T iar două treimi sunt F

Conform institului CAPT, în America:

1. 61% din bărbați sunt T, 39% sunt F
2. 29% din femei sunt T și 71% sunt F

Cam pe'acolo.

Problema principală este presupunerea (greșită) că persoanele T gândesc mult iar persoanele F simt fără să gândească.

Adevărul este că procesul de gândire implică mai mult decât preferința cu care evaluezi informația. Procesul trece și prin emoții, valori, experiență, și multe altele.

Și, după cum te-am obișnuit în articolele trecute, iar avem 2 stereotipuri:

1 tipul care gândește (strict, logic, rațional, obiectiv, îi place să se prindă de lucruri, reține mai degrabă numere decât fețe, vrea ca totul să fie obiectiv/logic/rațional pentru că așa ia deciziile, corectitudinea e importantă pentru el, este mândru, dacă greșești îți spune, este internalizat, nu înțelege ce simt alte persoane, nu este empatic)
2 femeia care simte (ia decizii bazate pe valori și sentimente, află cum te simți, nu vrea ca alții să se simtă prost, va încerca să împace pe toată lumea chiar și în defavoarea ei, e deschisă la inimă, corectă, preferă să se abțină decât să jignească pe cineva, își pune des întrebarea de ce lumea nu o întreabă cum se simte, e empatică, se pune în poziția ta pentru a înțelege cum te simți, e bună la calibrarea emoțiilor, înțelege ce gândesc ceilalți, e externă, observă reacțiile altor persoane, dorește să-ți facă pe plac și să te satisfacă)

Cum gândește un cuplu T/F privind așezarea unei vaze în apartament:

T: Așa e, indiferent dacă-ți place sau nu. O punem acolo și cum te simți e problema ta.

F: Cum te simți legat de asta? Hai să vedem dacă o punem sau nu. Dacă crezi că nu e bine am să cedez și o lăsăm așa.

Menționez că e vorba de subconștient. Persoanele T nu aleg conștient să ignore sentimentele celorlalți.

Războiul: gândire sau emoții?

Tipul T vede tipul F:

1 dramatic
2 lipsit de rațiune
3 prea se bagă pe sub piele
4 capricios
5 în afara realității
6 nu te poți baza pe el
7 ușor dus de emoții
8 neprofesionist

Tipul F vede tipul T:

1 rigid
2 rece
3 îndepărtat
4 lipsit de toleranță
5 lipsit de senzitivitate
6 nepăsător

Avem stereotipurile, avem elementul sexual => avem război!

Cele două preferințe sunt modul în care judecăm (evaluăm) informația.

Unii dintre noi judecă pe baza gândirii: structurat, logic, obiectiv iar alții pe baza emoțiilor: personal, în funcție de valorile celor din jur.

În ambele cazuri judecăm și simțim.

Mitul roboțeilor: "persoanele bazate pe gândire nu simt"

În general, persoanele T își țin mai bine sub control emoțiile. Ei simt, dar își controlează mai bine canalul prin care își exprimă emoțiile.

Eu sunt ISTJ, cel mai robotic tip de personalitate. În relațiile mele sociale le spun prietenilor că emoțiile mele sunt ca un puț. La suprafață nu afișez nimic dar în adânc am parte de tot tacâmul.

Într-o carte despre relațiile de cuplu, Bărbații sunt de pe Marte, Femeile sunt de pe Venus, modul de gândire al femeilor e descris ca o mare cu valuri. Valurile vin, te scaldă în emoții, pe urmă se retrag .. numai ca să vină din nou, mai puternice.

De ce nu ne înțelegem unii pe alții

Imaginează-ți 2 cutii: pe una scrie gânduri iar pe alta emoții.

Când iei o decizie, din ce cutie îți tragi motivele?

Din cea a gândirii?

Din cea a emoțiilor?

Din ambele?

Adevărul e că nu ne ajung cele 2 cutii. E mult mai mult decât atât! Mai poți adăuga intuiție, experiență și multe altele. **Alegerea ta bidimensională devine astfel multidimensională.**

Deși în Testul MBTI alegerea se reduce la T sau F, adevărul este că sistemul e mult mai complex.

Orice decizie iei, începi cu anumite premise. Logica și raționamentul tău te duc către concluzie. Dar logica nu are legătură cu premisele (care "ni se dau" sau "le presupunem").

Dacă pornești cu premise false, oricât de bun e raționamentul tău, concluzia va fi cea greșită!"

Tweetuie

Diferența dintre T și F nu constă în logica pe care se bazează ci în premisele pe care cele 2 tipologii le preferă. Logica și raționamentul funcționează destul de bine la majoritatea oamenilor dar premisele sunt diferite.

1. T își încep ideile în capul lor, conceptualizează, trag concluzii pe baza ideilor lor.
2. F încep cu sentimentele lor și continuă cu ce le indică sentimentele.

T și F se descurcă la raționament dar nu aici e diferența dintre ei. Diferența e cum încep: bazându-se pe idei sau pe emoții.

Un F poate începe cu emoții și să urmeze o logică corectă pentru a trage concluzia bună (bazându-se pe sentimentele lui).

Poți să-ți schimbi preferința MBTI?

Conform Wikipedia, între 39% și 76% dintre persoanele retestate se încadrează în alte categorii. Să fie din cauză că testul nu a fost administrat corect sau din cauză că acele persoane și-au schimbat preferința?

Majoritatea psihologilor spun că persoanele și-ar fi schimbat comportamentul, nu preferința.

Dar diferența dintre T și F se reduce la un singur lucru: asocierea cu emoțiile tale contra disocierea față de emoțiile tale.

În materialul Miercuri e prima zi din săptămână am adus în discuție, pentru prima oară, recadrarea.

Atâta timp cât tu crezi că ești disociat de emoțiile tale (sau asociat cu ele) te-ai băgat în cutiuță. Pentru a depăși momentul trebuie, în primul rând, să crezi că e posibil.

În articolul următor am să-ți arăt primul pas prin care îți vei demonstra că preferința poate fi schimbată!

Ca să concluzionăm

T gândesc și F simt.

Diferența este preferința pe care o au.

T obișnuiesc să nu-și dea seama de emoțiile lor. Chiar dacă simt emoții, nu sunt conectați la ele. (Ca și cum te-ai lovi la picior dar tu trebuie să joci fotbal așa că vei continua să joci.) Simți emoții dar nu te concentrezi pe ele. Emoțiile negative (intense) sunt atât de traumatizante încât T ar alege să nu simtă

puternic niciun fel de emoție (decât să simtă și acele emoții negative puternice).

F simt emoțiile, fie ele pozitive și negative. F găsesc o plăcere în a trece prin ciclul de emoții: emoții pozitive, negative, iar pozitive.

Un lucru interesant despre persoanele care simt intens, care sunt empatice: poți chiar să vezi cum calibrează ceea ce spun. Dacă le spui ceva pozitiv, dacă ești de acord cu ele vei vedea cum zâmbesc și sunt fericite. Dacă nu ești de acord sau ești chiar nervos pe ele vei vedea cum se fac mici și încearcă să spună ceva care să le scoată din situația respectivă (unde a apărut conflictul emoțional).

Dacă încerci să aduci în contact cu emoțiile ei o persoană care procesează abstract (T), va încerca toate tehnicile pe care le știe ca să scape (ba chiar se va enerva).

Interesant ..

Acum vin și te întreb: ai avut situații în viața ta în care ai acționat în preferința opusă ție?

Dacă ești T, ai avut situații în care ai filtrat informația prin emoțiile tale (poate situații intense emoțional)?

Dacă ești F, ai avut situații care ți-au cerut să evaluezi informația prin filtrul gândirii? (poate te comporți diferit la servici față de acasă)

Lasă-mi un mesaj aici cu răspunsul la această întrebare, sunt foarte curios!

IV. Preferințele J/P

Mă bucur că citești al patrulea material din serie. Dacă nu ai făcut-o până acum, îți recomand să treci prima oară prin primul, al doilea și al treilea articol.

În al doilea articol am vorbit despre stereotipurile S/N și am dat un exemplu în care N întârziase. Într-unul dintre mesajele primite, Camelia îmi spunea: "*Felicitari pentru articol ! poate ne faci si o diferenta intre comportament SP/NP...e posibil ca unii sa-si manifeste N intr-o activitate si S in alta? oare toti NP-ii intarzie?*".

Camelia a punctat bine, comportamentele S/N și J/P nu apar singure; ele sunt întotdeauna perechi: SJ, SP, NJ și NP. Comportamentul SJ e diferit de SP și *mult mai* diferit față de comportamentul NP. Dar în al doilea articol din serie nu puteam face aceste diferențieri pentru că ne lipseau ...

Preferințele Judecată și Percepție

Informația pe care o primim prin S (simțuri) sau N (intuiție) o evaluăm prin T (gândire) sau F (emoții).
Cei cu preferința P (percepție) se vor concentra pe a primi informația (și vor amâna evaluarea ei) iar cei cu preferința J (judecată) vor prefera să evalueze informația în detrimentul așteptării după mai multe detalii.

Cu alte cuvinte, J sunt planificați și structurați iar P își lasă opțiunile deschise, așteaptă să primească mai mult.

RELAȚIA DE CUPLU dintre J și P

Prima situație:

Andrei e **J**, programator de profesie.
Alina e **P**, lucrează în design vestimentar.

Cei 2 sunt de un an împreună și au hotărât să meargă la mare. Ajunși acolo, după un drum lung, își doresc să se plimbe puțin pe faleză înainte să ațipească.
E cald, mult soare și Andrei (**J**), îi spune Alinei:
"Mă duc până la prietenii noștri iar la 6, în 30 de minute, plecăm toți pe faleză."
Alina confirmă și se pune pe despachetat.

... 5:40 .. Alina despachetează..
... 5:50 .. Alina citește dintr-o carte..
... 6:00 .. Alina încă citește..

Andrei vine cu prietenii lor iar Alina nu e gata.
.. și așa, **Andrei se enervează**..

J se supără pe faptul că P întârzie și nu se țin de cuvânt. În universul lor oamenii sunt gata <u>întotdeauna</u> la timp iar cei care întârzie nu îi respectă.

A doua situație:

Andrei: "E miercuri și imediat vine weekendul, ce spui dacă mergem vineri la film și sâmbătă la un grătar?"

Alina: "Nu știu, hai să vedem ce se întâmplă până vineri.."
Andrei: "Hai să ne facem totuși un plan, dacă ne organizăm din timp va ieși superb!"
Alina: "Nu-mi place să-mi fac planuri. Lasă să vedem ce o să se întâmple.."
... vineri ...
Alina: "Hai să mergem la prietenii noștri în vizită. Nu vreau film!"
Andrei: ".. dar am luat bilete!"

În relațiile romantice, P se simt controlați de J.

Tehnică secretă: o persoană P ar putea să-și includă partenerul J în a replanifica un plan pentru noua situație dorită. Astfel, partenerul J va avea un sentiment de control într-o situație care pare scăpată de control pentru el.

RELAȚIA PROFESIONALĂ dintre J și P

Hai să comparăm 2 colegi de lucru: Alex și Alin:

Alex (J) e acea persoană care-și face liste, își termină proiectele cu câteva zile înainte de deadline.
El lucrează într-o manieră ordonată, logică, coerentă, pas cu pas.
Alex preferă structură, ordine, deciziile definitive, deadlineurile luate în serios și **obține satisfacție când își realizează sarcinile**.

Alin (P) e complet diferit de Alex. Alin are un birou dezordonat, preferă să facă multe pauze, amână proiectele până în ultimul moment și urăște rutina.

Într-o situație de urgență este extrem de adaptabil și funcționează la capacitatea lui maximă (**de multe ori mai eficient decât colegii de birou** care o iau încet, pas cu pas).
Alin preferă să-și termine sarcinile pe ultimul moment și **obține satisfacție din a îmbunătăți sarcinile și a le începe fără să le termine**.

(Apropo, aveam la un moment dat un client NP care era extrem de creativ. Tot timpul îmi venea cu idei de îmbunătățiri, concepte noi, etc.
Ce crezi că făceam eu (SJ) în acel moment?
O listă de sarcini și un plan pentru a realiza acele idei!)

Alex (J) se pune pe scaun, își face un plan, după care acționează pe baza planului.
Alin (P) sare în mijlocul acțiunii, își adaptează și îmbunătățește constant lucrul său "neplanificat".

Alex apare **câteva minute mai devreme la lucru** .. iar Alin **e cam pe fugă**.

J de multe ori șușotesc în pauze despre lipsa de respect a colegilor lor P... pentru că aceștia întârzie tot timpul.

Oare cum ar fi ambianța la servici dacă J nu ar lua personal întârzierea persoanelor P..

Acum câteva luni am organizat un bootcamp unde aveam de ținut un training de 2 zile. Trainingul era dedicat studenților așa că serile ar fi conținut petreceri (care ar fi durat până dimineața).

În cadrul organizării evenimentului am propus un timp de buffer înainte de traininguri: mic dejun, sport, coffe break. Practic trainingul ar fi fost anunțat de la 9 dar ar fi început după 30 de minute.



Un alt organizator, mi-a spus că el nu e de acord cu metoda asta. Dacă un training e la 9, acesta ar trebui să înceapă la 9 și e o lipsă de respect să nu se țină lumea de el.

Ce tipologie crezi că avea tipul, J sau P?
Și ... oare au întârziat studenții la primul training? Tu ce spui? :)

URMĂTORUL PAS

Sunt J până la urmă și trebuie să finalizăm, nu? ;)

Imaginează-ți că ai citit un material care ți se pare foarte util. L-ai citit, pe urmă te-ai pus să mănânci, ai mai stat puțin pe Facebook, te-ai dus la ... STOP!
Observi ce se întâmplă?
Ai digerat informația, fără să o aplici, fără să o integrezi în viața ta.

Acum că tu ai înțeles teoria, ai nevoie de puțină practică.
Deschide un notepad sau ia o foaie de hârtie și scrie pe 2 rânduri:

- Întârzie tot timpul:
- Vine întotdeauna la timp:

Gândește-te la 5 prieteni care se încadrează pentru primul rând și la alte 5 persoane pentru al doilea.
Provocarea de azi e să treci încă o dată prin material și să bifezi prietenii tăi care sunt P și pe cei care sunt J.

Observă cum primul rând e umplut în mare parte de P iar al doilea de J.
Cu alte cuvinte, observă cum prietenii tăi care sunt J vin întotdeauna la timp și prietenii tăi care sunt P întârzie întotdeauna.

Felicitări! Ai făcut primul pas în a intui tipologia unei persoane. Sper că acest pas te va ajuta să nu te enervezi când mai întârzie P și să accepți că, uneori, J au nevoie de mai mult control.

În primul rând doresc să-ți mulțumesc că ți-ai făcut timp să urmărești tot materialul.

Mailurile și feedbackul primit de la comunitatea Teste Psihologice mă motivează să ofer materiale cât mai potrivite pe nevoile membrilor.

Dacă testul MBTI te-a ajutat să te descoperi și să-ți înțelegi semenii te rog să trimiți linkul la test la 2 prieteni de-ai tăi. Linkul corect este:

www.testepsihologice.net/mbti

PS: Dacă găsești erori (de ortografie sau în exprimare) te rog să-mi trimiți un mail aici indicându-mi propoziția greșită și alternativa corectă. Îți promit că voi citi fiecare mail și voi îmbunătăți acest ghid. Îți mulțumesc din suflet.